

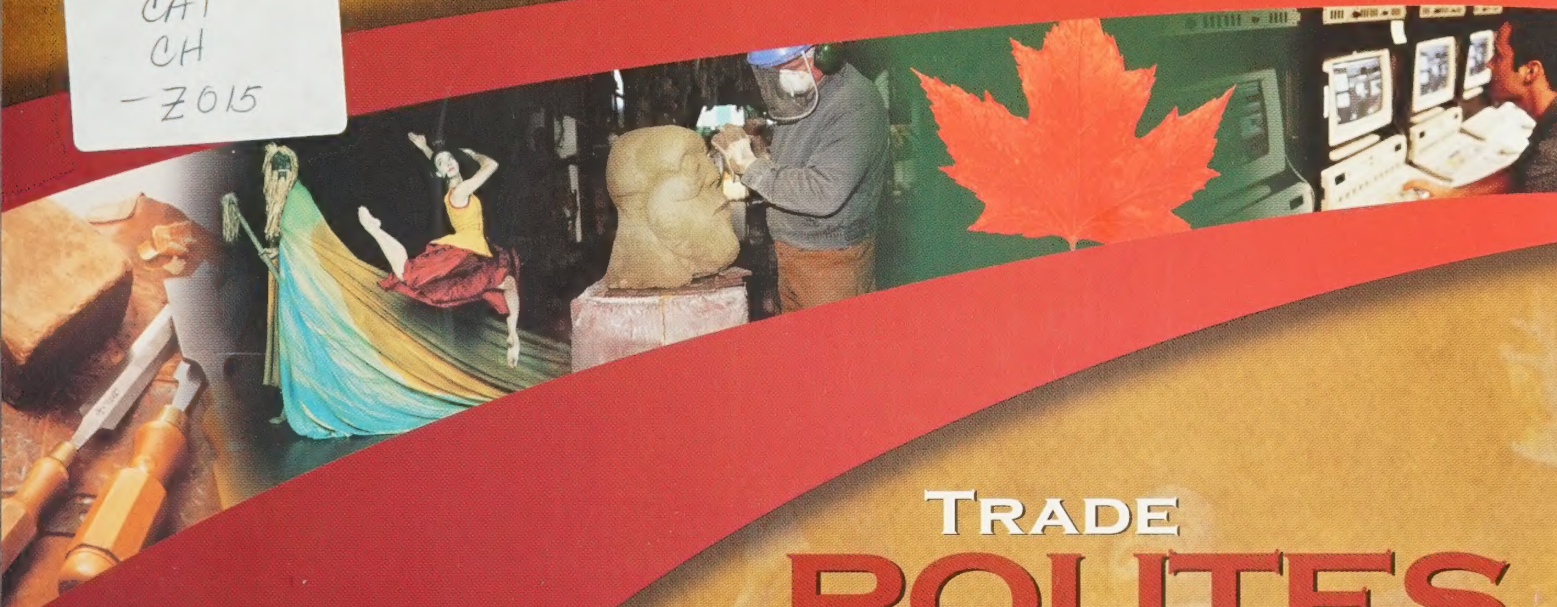


Canadian
Heritage

Patrimoine
canadien

Government
Publications

CA1
CH
-Z015



TRADE ROUTES

*Opening Doors for Canadian Arts
& Cultural Exports*

Canada

CONTACT

Trade Routes

Department of Canadian Heritage Trade Routes staff can assist and guide arts and cultural organizations in the preparation of project applications. They can respond to more detailed questions on the topics described throughout this document.

For more INFORMATION
on Trade Routes, contact:

Trade and Investment Development Directorate
Department of Canadian Heritage
15 Eddy Street, 6th floor
Hull, Quebec
K1A 0M5

TEL.: 1-866-999-7233 (toll free)
FAX: (819) 953-5367
E-MAIL: traderoutescommerciales@pch.gc.ca
WEBSITE: www.canadianheritage.gc.ca/routes



Trade Routes...

Opening Doors



Canada's innovative arts and cultural products and services help to express our diversity, values and identity. They are also a vibrant element of Canada's new economy and an essential part of our country's export story.

With almost \$5 billion per year in exports of products and services from Canada's cultural sector already, Canadian arts and cultural producers are responding to diverse international appetites. This creativity and knowledge is generating cultural and economic impacts through the income for reinvestment in Canada's dynamic and creative cultural sector.

The Government of Canada's new Trade Routes program is helping businesses and non-profit organizations make the most of those growth opportunities through a range of services and supports.

Trade Routes...

The Program

When the Ministers from Canadian Heritage and International Trade announced the three year, \$23 million Trade Routes program on November 28, 2001, they launched Canada's first innovative, market-driven strategy designed specifically to help the arts and cultural sector take full advantage of international business opportunities. Trade Routes was developed with the advice of leaders in the sector through Trade Team Canada-Cultural Goods and Services (formerly the Cultural Trade Advisory Board).

Trade Routes provides Canada's arts and cultural entrepreneurs with access to the full range of government trade programs and services that operate under the Team Canada Inc banner. It helps private and non-profit sector entrepreneurs to strategically increase their export capacity and sell in international markets.

Trade Routes also encourages Aboriginal people, women and young cultural entrepreneurs to become exporters. Support is available across all cultural sectors: publishing; film/video; broadcasting/television; music and sound recording; new media; performing arts; visual arts; design; crafts; heritage.

The Goals

Trade Routes' goals are as ambitious as the arts and cultural entrepreneurs whom it can assist:

- increased Canadian exports of cultural products and services;
- an expanded cultural export product base;
- more Canadian cultural exporters;
- stronger international positioning for Canada's English and French language cultural products and services;
- improved Canadian share of global cultural trade;
- cultural exports to the United States at levels that capture the full market potential;
- diversification of markets beyond the United States; and
- a stronger "brand" for Canada through our arts and cultural exporters.

Trade Routes...

1 Contributions Program

The Trade Routes Contributions Program is an innovative, market-driven program. It supports initiatives from organizations in the arts and cultural sector that are linked to the development and implementation of long-term export strategies. It supports Canadian cultural exporters in:

A) Export Preparedness

This component contributes to arts and cultural organizations becoming more “export-ready.” It assists them to do business and compete on a global scale through activities including:

- professional development in international business;
- first-hand and on-line exposure to markets and their business practices;
- development of new alliances and financial partnering;
- development of marketing strategies; and
- innovative advertising tools and approaches.

For “Application Guidelines” and additional details on the Contributions Program, please contact Trade Routes (coordinates provided at the end of this brochure).

B) International Market Development

This component assists organizations in the arts and cultural sector that are generally export-ready to build their capacity for successful international sales through activities including:

- market information and market services;
- feasibility studies;
- strategic support at key trade shows and contact events;
- innovative in-market tools (virtual trade shows, catalogues, etc.);
- incoming and outgoing trade/buyers missions (support for and participation in);
- business to business networking at international events in Canada or internationally; and
- attendance at international trade shows and visits to new markets.

2 Support for New Information Resources

The Department of Canadian Heritage, Team Canada Inc, and Trade Team Canada–Cultural Goods and Services recognize that Canada needs better information on cultural exports, exporters and trade flows. They appreciate the need for more accurate and timely information on international markets for Canadian cultural goods and services.

To meet these needs, Trade Routes funding is available for projects that can fill in knowledge gaps. For example, Trade Routes can support targeted studies of specific markets and countries, surveys and profiles of export patterns for Canadian cultural sectors, and development of data on Canadian cultural exporters and cultural trade.

Trade Routes...

3 Skilled Expert *ADVISERS*

Trade Routes supports the access to skilled advisers that current and potential cultural exporters need. These advisers are part of the Government of Canada's network supporting international trade.

Six experts focus on cultural trade at Industry Canada's International Trade Centres. They offer a "one-stop" trade service to Canadian small and medium-sized cultural enterprises that are ready to export or want to build on the international business they already do.

These experts target their services to clients engaged in export preparation, i.e., export-readiness assessment, export plan development, and market entry support. They provide information on Team Canada Inc's services to the arts and cultural sectors, focussing on skills development and export counselling to allow small and medium-sized enterprises to take full advantage of international business opportunities. They also work with existing and new organizations to forge productive alliances with key cultural network partners.

LOCATION

Cultural Trade Commissioners

Quebec

5 Place Ville Marie, 7th floor
Montreal, Quebec
H3B 2G2

TEL.: (514) 283-4016

FAX: (514) 283-8794

Manitoba, Saskatchewan, Nunavut and Northwest Territories

400 St Mary Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 4K5

TEL.: (204) 983-2300

FAX: (204) 983-3182

British Columbia, Alberta and Yukon

2000 - 300 West Georgia Street
Vancouver, British Columbia
V6B 6E1

TEL.: (604) 666-1838

FAX: (604) 666-0954

Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island

1800 Argyle Street
PO Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9

TEL.: (902) 426-7406

FAX: (902) 426-5218

Ontario

151 Yonge Street, 4th floor
Toronto, Ontario
M5C 2W7

TEL.: (416) 952-7312

FAX: (416) 973-8161

Cultural Trade Officer **Newfoundland and Labrador**

10 Barter's Hill
PO Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9

TEL.: (709) 772-6406

FAX: (709) 772-5093



Trade Routes...

Five Cultural Trade Development Officers offer assistance to arts and cultural exporters from key sites around the world. They develop and implement strategies and programs to promote Canadian cultural goods and services. They conduct outreach programs and connect with potential partners for Canada's arts and cultural sectors. They work with Canadians interested in exporting to specific markets and local partners interested in Canadian contacts.

LOCATION

Cultural Trade Development Officers

Canadian High Commission

Macdonald House, 1 Grosvenor Square
London, UK, W1K 4AB

TEL.: (011-44-20) 7258-6674

FAX: (011-44-20) 7258-6384

Canadian Embassy

35 Avenue Montaigne
75008 Paris France

TEL.: (011-33) 1-44-43-23-63

FAX: (011-33) 1-44-43-29-98

Consulate General of Canada

550 South Hope Street, 9th floor
Los Angeles, California, USA 90071-2627

TEL.: (213) 346-2754

FAX: (213) 346-2767

Consulate General of Canada

1251 Avenue of the Americas
New York, New York, USA 10020-1175

TEL.: (212) 596-1765

FAX: (212) 596-1793

Canadian High Commission

80 Anson Road #14-00
IBM Towers, Singapore 079907

TEL.: (011-65) 6325-3343

FAX: (011-65) 6325-3294

For the most up-to-date information on these trade experts, including names and e-mail addresses, please consult the following website:
www.canadianheritage.gc.ca/routes

aident les exportateurs du secteur des arts et de la culture à partir d'emplacements clés dans le monde. Ils élaborent et mettent en oeuvre des stratégies et des programmes de promotion des biens et services culturels canadiens. Ils dirigent des programmes de diffusion et entrent en communication avec des partenaires potentiels pour le secteur canadien des arts et de la culture. Ils travaillent avec des canadiennes et des canadiens qui veulent exporter sur des marchés précis et avec des partenaires locaux qui veulent obtenir des contacts canadiens.

COORDONNÉES

Agents du développement du commerce culturel

Haut-commissariat canadien

Macdonald House, 1, Grosvenor Square

Londres, W1K 4AB, Royaume-Uni

Tél. : (011-44-20) 7258-6674

Téléf. : (011-44-20) 7238-6384

Consulat général du Canada

1251, Avenue of the Americas

New York, New York, 10020-1175

États-Unis

Tél. : (212) 596-1765

Téléf. : (212) 596-1793

Ambassade du Canada

35, avenue Montaigne

75008 Paris, France

Tél. : (011-33) 1-44-43-23-63

Téléf. : (011-33) 1-44-43-29-98

Haut-commissariat canadien

80, chemin Anson, n° 14-00

Tours IBM, Singapour 079907

Tél. : (011-65) 6325-3343

Téléf. : (011-65) 6325-3294

www.patrimoinecanadien.gc.ca/routes/

veuillez consulter le site Web;

leurs noms et adresses de courriel,

sur ces experts commerciaux, incluant

Pour obtenir l'information la plus récente

Consulat général du Canada

550, rue South Hope, 9^e étage

Los Angeles, Californie, 90071-2627, États-Unis

Tél. : (213) 346-2754

Téléf. : (213) 346-2767

COMMISSAIRE AU COMMERCE CULTUREL

Québec
5, Place Ville Marie, 7^e étage
Montréal (Québec)

Tél. : (514) 283-4016
H3B 2G2

TéléC. : (514) 283-8794

**Manitoba, Saskatchewan,
Nunavut, et Territoires**

du Nord-Ouest

400, avenue St. Mary
Winnipeg (Manitoba)

R3C 4K5

Tél. : (204) 983-2300

TéléC. : (204) 983-3182

Colombie-Britannique,

Alberta et Yukon

300, rue West Georgia, pièce 2000

Vancouver (Colombie-Britannique)

V6B 6E1

Tél. : (604) 666-1838

TéléC. : (604) 666-0954

Nouvelle-Écosse,

Nouveau-Brunswick

et Île-du-Prince-Édouard

1800, rue Argyle

C.P. 940, Succ. « M »

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 2V9

Tél. : (902) 426-7406

TéléC. : (902) 426-5218

Ontario

151, rue Yonge, 4^e étage

Toronto (Ontario)

M5C 2W7

Tél. : (416) 952-7312

TéléC. : (416) 973-8161

Agent du commerce culturel

Terre-Neuve-et-Labrador

10, Barte's Hill

C.P. 8950

St. John's (Terre-Neuve)

A1B 3R9

Tél. : (709) 772-6406

TéléC. : (709) 772-5093

3 *Conseillers experts qualifiés*

Routes commerciales permet aux exportateurs culturels et potentiels de consulter des conseillers qualifiés.

Ces derniers font partie du réseau de soutien du commerce international du gouvernement du Canada.

Six experts déployés dans les Centres commerciaux internationaux d'industrie (Canada se consacrant au commerce culturel, ils offrent un service commercial à un grand nombre de petites et moyennes entreprises culturelles canadiennes qui sont prêtes à exporter leur contenu d'affaires internationales.

Ces experts offrent leurs services aux clients qui se préparent à exporter. Par exemple, ils évaluent la préparation à l'exportation, appuient l'élaboration d'un plan d'exportation et l'entrée sur les marchés. Ils fournissent de l'information sur les services culturels offerts par le Canada au sein des autres cultures, notamment le perfectionnement des compétences et les échanges de spécialistes. Ils offrent également des conseils sur les aspects juridiques et commerciaux des échanges culturels. Ils aident les entreprises à accéder aux marchés étrangers et à développer des relations commerciales avec des producteurs étrangers et des consommateurs.

marchés internationaux

Ce volet vise les organismes du secteur des arts et de la culture qui sont prêts à exporter. Il les aide à accroître leur potentiel de ventes internationales, en

offrant par exemple :

- de l'information sur les marchés et les services de mise en marché;
- des études de faisabilité;
- un appui stratégique lors de salons commerciaux clés et aux activités de prise de contacts;
- des outils de marché novateurs (salons commerciaux virtuels, catalogues, etc.);
- de l'appui pour faire venir des délégations d'acheteurs et pour participer à des missions commerciales;
- le réseautage de commerce à commerce dans le cadre d'événements internationaux tenus au Canada ou à l'étranger;
- la participation aux salons commerciaux et les visites de nouveaux marchés.

7 Soutien aux nouvelles sources d'information

Le ministère du Patrimoine canadien, Équipe Canada inc et Équipe commerciale Canada — produits et services culturels reconnaissent que le Canada doit posséder de l'information supérieure sur les exportations, les exportateurs et les échanges commerciaux culturels. Ils sont conscients du besoin d'avoir des renseignements plus précis et plus ponctuels sur les débouchés internationaux pour les biens et services culturels canadiens.

Pour satisfaire ce besoin, Routes commerciales peut financer des projets visant à combler ce manque d'information. Par exemple, Routes commerciales peut financer des études ciblées sur des pays et marchés spécifiques, des sondages et profils de modèles d'exportation pour les secteurs culturels canadiens, et l'acquisition de données sur les exportateurs culturels canadiens et le commerce culturel.

1 Le programme de Contributions

Le programme de contributions de Routes commerciales est un programme novateur axé sur les forces du marché. Il soutient les initiatives d'organismes du secteur des arts et de la culture axées sur l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies d'exportation à long terme. Il aide les exportateurs culturels canadiens en vertu de deux volets.

Ce volet aide les organismes du secteur des arts et de la culture à être « prêts à exporter ». Il leur permet de faire des affaires et d'être concurrentiels à l'échelle mondiale au moyen d'activités telles que :

- le développement professionnel en affaires internationales;
- l'exposition aux marchés et à leurs pratiques commerciales, sur place et en ligne;
- la création de nouvelles alliances et de partenariats financiers;
- l'élaboration de stratégies de marketing;
- l'utilisation d'outils et d'approches publicitaires novateurs.

Pour obtenir des détails sur les modalités de présentation d'une demande et des précisions sur le programme de contributions, prière d'entrer en communication avec Routes commerciales (coordonnées fournies à la fin de cette brochure).

les objectifs

**Les objectifs de Routes commerciales
sont aussi ambitieux que les
entrepreneurs des arts et de la culture
pouvant bénéficier du programme.
Ils visent à :**

augmenter les exportations canadiennes de biens et services culturels;

diversifier les biens culturels d'exportation;

accroître le nombre d'exportateurs culturels canadiens;

affirmer la position internationale des biens et services culturels canadiens de

langues française et anglaise;

augmenter la part canadienne du marché culturel mondial;

accroître le niveau des exportations culturelles aux États-Unis afin d'atteindre le
plein potentiel de ce marché;

diversifier les marchés au-delà des États-Unis;

intensifier la « marque » du Canada par l'intermédiaire des exportateurs canadiens
du secteur des arts et de la culture.

Le Programme

Routes commerciales...

Le 28 novembre 2001, les ministres du Patrimoine canadien et du Commerce international, annonçaient la création de

Routes commerciales, programme d'une durée de trois ans doté d'un budget de 23 millions de dollars. Ce faisant, ils lançaient la première stratégie canadienne axée sur les forces du marché et conçue spécialement à l'intention du secteur des arts et de la culture, pour que celui-ci profite pleinement des débouchés internationaux. La conception de Routes commerciales a tenu compte de l'avis des dirigeants du secteur des arts et de la culture par l'entremise de l'équipe

commerciale Canada — produits et services culturels (anciennement le Conseil consultatif sur le commerce culturel).

Grâce à Routes commerciales, les entrepreneurs canadiens du secteur des arts et de la culture ont accès à la gamme

complète des programmes et services gouvernementaux qui sont chapeautés par Équipe Canada inc. Le programme permet aux entrepreneurs privés et sans but lucratif d'accroître stratégiquement leur capacité d'exportation et de vendre sur les marchés internationaux.

Routes commerciales incite aussi les Autochtones, les femmes et les jeunes entrepreneurs culturels à exporter. Le programme soutient tous les secteurs culturels : édition, films et vidéos, radiodiffusion et télévision, enregistrements sonores et musicaux, nouveaux médias, arts de la scène, arts visuels, design, métiers d'art, patrimoine.

Routes commerciales...

Ouvrir les portes

Les biens et

services novateurs canadiens du

secteur des arts et de la culture contribuent à

exprimer notre diversité, nos valeurs et notre identité. Ils

sont également un élément vital de la nouvelle économie

canadienne et représentent une part importante du bilan de nos

exportations nationales.

Les entrepreneurs canadiens du secteur des arts et de la culture répondent à

divers besoins internationaux, comme en témoigne la valeur des exportations

canadiennes de biens et de services culturels qui frise déjà les cinq milliards de dollars par

an. Cette créativité et ces connaissances génèrent des impacts culturels et économiques par le

revenu réinvesti dans le secteur culturel dynamique et original du Canada.

Le nouveau programme Routes commerciales, mis en oeuvre par le gouvernement du Canada, aide les

entreprises et les organismes sans but lucratif à profiter pleinement de ces occasions de croissance en leur

offrant une gamme de services et de programmes de soutien.

POUR COMMUNIQUER avec Routes commerciales

Les membres du personnel de Routes commerciales du ministère du Patrimoine canadien peuvent aider et guider les organismes du secteur des arts et de la culture à préparer une demande pour leur projet. Ils peuvent aussi fournir des précisions sur les sujets abordés dans ce document.

Pour obtenir plus de RENSEIGNEMENTS sur Routes commerciales,
veuillez vous adresser à la :

Direction du développement
du commerce et de l'investissement
Ministère du Patrimoine canadien
15, rue Eddy, 6^e étage
Hull (Québec)
K1A 0M5

TÉL. : 1-866-999-7233 (sans frais)
TÉLÉC. : (819) 953-5367
COURRIEL : traderoutescommerciales@pch.gc.ca
SITE WEB : www.patrimoinecanadien.gc.ca/routes



Patrimoine
canadien

Canadian
Heritage



ROUTES COMMERCIALES

Ouvrir les portes aux exportations

& canadiennes des arts de la culture

Canada

